

探讨大学生在创业初期如何组建高效的创业团队

叶仲才

甘肃财贸职业学院 甘肃兰州

【摘要】对刚步入社会的大学生创业者，在组建自己的初创团队时，不是简单的组织几个有相同兴趣和爱好的人。初创企业要想取得成功，表面看是项目和资金，而让初创企业取得成功和长足可持续发展的核心是创业者的核心团队。

【关键词】创业者；领导力；创业团队

Discuss how college students can form an efficient entrepreneurial team in the early stage of entrepreneurship

Zhongcai Ye

Gansu Finance and Trade Vocational College, Lanzhou, Gansu

【Abstract】 For college student entrepreneurs who have just entered the society, when building their own start-up team, it is not simply to organize several people with the same interests and hobbies. If a startup wants to succeed, it looks like projects and funds, but the core of the startup's success and long-term sustainable development is the core team of entrepreneurs.

【Keywords】 Entrepreneur; Leadership; Entrepreneurial team

前言

刚步入社会的大学生们在创业初期，确定创业目标后，首先要组建自己的创业团队，创业团队不是简单的合伙群体，而创业团队首先是具有共同愿景和清晰目标，各成员能力互补，创业过程中能够互相沟通，共同成长、共担风险的团集体，并能共享创业成果的群体。在组建创业团队时，一定要考虑清楚，创业团队不是大而就能能力强，也不是简单的有资金就可随便加入，在初创阶段一定要组建好自己的初创团队，好的创业团队会在后面的事业中事半功倍。

1 创业成员所具备的基本能力

1.1 创业者所特有的领导力

美国领导力发展中心创始人保罗·赫塞博士把领导力定义为是对他人产生影响的过程，影响他人做他不可能或者想不到做的事情。波恩斯指出领袖引导追随者为某些目标而奋斗，而这些目标体现了领袖及其追随者的共同价值观与动机、愿望与需求、报复与理想。

初创核心人物需要有非常清晰的使命、愿景、价值观，具备此能力才能感召他人，此能力就是领导自我的核心要素，创业者的领导能力既是天生的，更是自我修炼而达到的。初创核心人物先要学会管理自己，怎样才能做到，借用获得“2011年IT新锐人物奖、2016年全国青年领袖、2018年猎豹移动首席执行官”傅盛的话：创业者的自律、自控的自我管理，自我领导非常重要。

领导力的核心就是不断学习培养自己的战略思维、坚韧不拔和坚贞不屈的创业性格。领导力在创业中要讲顺势、顺势是方向，只有顺势而为才能创出佳绩。逆势而动就是被动接受，失败的概率较高，这就需要创业团队中的核心人物有很好的战略判断力。创业是一个不断地在未知世界里探索、不断验证其商业模式、商业战略判断力的一个过程，刚开始想的是对还是错，不是纸上谈兵而是要面对市场的考验。创业者必须具备坚韧不拔的意志力，创业者的韧性显得格外的重要。李嘉诚曾讲到：你想过普通的生活，就会遇到普通的挫折，你想过最好的

生活，就一定会遇上最强的伤害。这个世界是公平的，要想最好，就一定会给你最痛。领导力不是地位和权利，它是一种实实在在的方向、明确的目标、积极向上的勇气、充满正能量的影响力。

1.2 创业者需具备的敏感性

创业者的敏感、好奇是对外界商业环境的敏感程度，尤其是对当前商业机会的快速反应能力，好奇是对新生事物的关注、用心程度。创业者时刻都在思考，在不同寻常的行为下隐藏着什么样的商业规律和行为，什么样的商业规律在起作用，可能又会形成什么样的商业机会？只有不断的去思考、探索，才能成为一个敏感的人。敏感的人当然会比别人更快地嗅到商业的气味找到商机。回到一个世俗的话题，在世俗的维度上看成功的人，为什么一次次把自己置于悬崖边上，会发现驱使创业者推动世界进步的通常不是大家所看到的名利，而是他们身上所具有的强烈的使命感和充满个人英雄主义色彩的成功梦想和对事业期望，以及伴随终身的好奇心。

1.3 创业者需具备的资源整合能力

创业者需要有较强的资源整合能力。首先要有资源整合的意识，一方面巧用身边的资源，另一方面通过有意识的利用外界资源与利益的关联方建构稳定的利益关系，以天下资源皆可为我所用的这个意识和气魄，来突破自身资源不足的局限和障碍。

格雷格·简福蒂提出一种观点，创业者缺少资金、雇员、设备、甚至缺少产品，本质上这些都是优势。为了使公司生存下去，迫使创业者在每个阶段都要问自己怎样才能用最少的资源获得最大的利益。对于大学生而言，自身拥有的资源是奇缺的，要学会对资源进行优化配置。作为在校大学生的创业者可以依托学校资源多参加大学生的实践活动。如：创业讲座、创业沙龙、创业计划竞赛等等。一方面可以降低风险，另一方面有助于实践中提升自己发现整合资源的能力，最后服务自己的创业实践。运用外界的创业资源对于创业者来说尤为重要，特别是在创业的初期是重要的一个方法，创业者要想设法做到使其具有的资源的使用权并能够控制或影响其可利用的资源配置。

2 如何建设高效的创业团队

何为高效的创业团队？创业团队核心要素在哪里？如何打造一个高效的创业团队？

创业团队需要具备共同愿景和清晰的目标，成员之间能力互补、互相沟通、共同学习、共担风险，并共享成果的两个或两个以上的人或者组织组成的有效工作群体。组建创业团队是开始创业历程的第一步，不断优化和调整团队，是整个创业过程中都要去做的一件很重要的事情。对于初创企业，在产品 and 业务没有明显竞争优势的时候，一支优秀的团队往往是整个项目核心的优势和竞争力。

创业团队有哪些核心的要素？我们以《西游记》里取经团队为例来分析，取经团队是一支非常优秀的创业团队，从以下三个方面进行分析：

2.1 有共同的愿景

取经刚开始除了唐僧之外的其余人员都不愿意，但在不断前进的过程中，每个人都充分的认识到想要实现自己最终的目标，就必须完成团队的取经任务。由此看出有共同的愿景，不一定是每个人都要有完全一样的理想，而是每个人的理想都可以通过实现共同的愿景来实现。

2.2 资源能力实现互补

核心人物唐僧有坚定的信仰，因为身份而有强大的资源背景，取经路上的外援都看他的面子。所以唐僧不仅负责团队的方向和凝聚力，还贡献了很多的外部资源。悟空业务和外交能力最强，他在负责资源整合，消除外在竞争威胁的同时多方开拓业务，工作重心是化缘和打怪通关。八戒脾气好也较幽默，负责团队的内部协调和冲突处理，调节团队氛围。沙僧和白龙马负责最基础工作，也是唐僧最忠实信徒。悟空和八戒多次罢工，但他俩没有。虽然他们没有悟空和八戒那么鲜明的特点和超强的能力，但是唐僧基本上不责备，因为忠诚，忠诚是团队最宝贵的灵魂。所以此团队的组合是非常科学合理。如果唐僧当时找的不是悟空，直接在寺庙里拉几个关系好的和尚去取经，估计早以失败而告终。由此可见在组建创业团队的时候，不是只找校友、圈子里的熟人，其他什么也不管，这样就会有很大的风险，可以找熟人但是一定要评估是不是有明确统一的愿景，资源能力是不是互补。

2.3 有明确公正的制度和原则

初创企业更要讲制度和原则，取经团队要求不能乱杀好人，这是唐僧给团队订的基本原则，一旦破坏就要接受惩罚。所以才有三打白骨精的时候，

唐僧为维护 and 捍卫团队的底线和原则就将悟空开除。西天取经成功的时候，每个人都有奖励，这也是制度。制度要包括团队管理机制、惩罚和激励机制、分工和成果分配、原则制度的基本工具是调动团队个人的积极性，实现团队效率最大化的根本方法。很多团队都是因为制度不合理，没有统一明确的标准，导致后期成员之间分歧越来越多，最终团队决裂。不患寡而患不均这是团队核心，也是人性，跟品质道德无关。团队要通过前期的制度建设，避免出现不公的问题。否则真的到了需要考验人性的时候，问题就很难解决了。

通过分析可以得出一个优秀的团队必须有三个核心的元素：共同的愿景、资源和能力互补、明确公正的制度和原则。总结起来就是：以创业机会为线索，以凝聚力量为核心，以合作精神为纽带，以完整结构为基础，以长远目标为导向，以价值创造为动力，以公平公正为准绳。

3 创业团队不同于创业群体

创业团队的组成有特定的要素和原则，团队要有共同的愿景，要有资源和能力互补，要有明确公正的制度和原则，而没有这些的组织就是群体。创业团队和创业群体有一定的区别，创业群体是指两个或两个以上相互作用同时又相互依赖的个体，为了实现某阶段特定目标而结合在一起的组织，成员共享信息，并作出相应决策，大家帮助每个成员更好地承担起自己相应责任的一个组织。而创业团队是指具有共同的愿景并有清晰的目标、能力互补、相互沟通、共同学习、共担风险，并共享成果的两个或两个以上的人或组织组成的有效工作群体。

在创业的过程中，我们怎么打造一支优良的团队而不是群体。通过案例来分析团队和群体之间有什么区别。现在有很多唱歌类型的选秀节目，期间有明星做导师和裁判，选手加入到导师战队，然后互相进行 PK，最终选出了冠亚军。那么这些导师战队是团队吗？他们没有共同的组织愿景，每个人的愿景是自己要成为冠军，而这个目标不是一定要通过实现组织目标实现，唯一的共同点是希望冠军出现在自己所在的战队，这样选手才有更大的机会成为冠军。成员之间基本没有协同，都是以独立的个体在跟对手 PK，除了导师之外，基本不需要协作。

但团队的价值在于充分发挥个体价值的基础上，

通过协作使团队的价值远远大于个体价值的合计，否则就是没有意义的。有一种现象就是在一些创业组织中，某个人想要创业，于是叫上几个关系特别好的同学或者亲戚朋友一起干，公司也有运营、产品、市场经理等一应俱全。这样的组织是团队吗？有共同的愿景、明确的分工、协作制度原则，此组织在小概率上能称为团队，但不会是优秀的团队。因此组合很难形成优势互补也创造不出更大的价值，团队之所以能够创造 $1+1 > 2$ 的价值，是因为团队的每个成员都不一样，才有可能通过协作产生乘数，甚至指数的增长。所以在这个阶段这样的组织基本上还只是群体，群体是可以向团队过渡的，虽然在刚开始的时候他们每个人都差不多，但是因为明确的分工和方向，每个人在所属的领域里迅速成长，形成独特的优势，也有可能发展成为团队。

团队有长远、共同的愿景而群体没有；团队的构成一定是资源能力互补、结构完整，团队个体有互补关系，创业团队的每个成员都是不可替代的，而群体不是。团队是要有互相沟通、协作，创造共同的价值，而群体更注重个体的价值，团队创造的价值远远大于个体价值总和，而团体创造出的价值远远高于群体。

4 选择自己的创业伙伴

创业团队组建的时候需要考虑的问题就是如何选择合伙人，有理由相信所有的创业者都一定会碰到。在选择创业伙伴的时候，这几个标准可以借鉴。目标一致的人，目标一致是选择合伙人对象时，首先要考虑三观是否一致，三观一致非常关键，如果合伙人没有一个正确的三观，那么会在未来的合作过程中出现很多问题。阿里巴巴初创时候，十八罗汉组在一起，前提就是他们首先都认可马云的理念，有了目标之后第二个更重要的就是要优势互补，每个人都有自己的优势，充分利用别人的优势，跟自己的劣势互补。木桶原理的衡量标准在互联网时代，就是每个人只需要把自己的优势发挥到极致，再找别人的优势一起去合作，那就是把大家的事业提高到更高的层次。

优势互补主要分技能互补、性格互补、资源互补。在选择合伙人的时候，要么选择比我们有资金实力，要么比我们有人脉的，要么比我们在各个层面上都优秀的。

美国亚马逊最有名的 CEO 贝索斯在组建创业团队时提出两个披萨原则，两个披萨原则就是在和创业合伙人开会时，核心合伙人的食量不要超过两个披萨，创始团队人员控制在 3—5 人，人员过多容易导致沟通效率低下。

初创企业在选择合伙人时就围绕以上的选择原则，这样才能缩小选择合伙人的范围。

5 如何找寻合伙人

选对的团队就是成功的基础。创业团队的组建是非常困难的，对创业团队进行一个有效分析，不难发现很多创业团队的组合都是家属、亲人，大部分创业者都有所了解。

大部分创业团队在最开始创业的时候都是基于此点，为什么呢？因为作为亲人之间有一定的信任基础；亲人之间就是利益共同体，从这个层面上来讲就是比较容易形成一起创业的团体。此类企业最开始的时候都会以很高效的速度发展，因为大家的目标、利益是一致的，所以发展初期时的速度很快。但是这样的组织形式到后面容易出现的问题，发展到一定程度时，因为毕竟是家人，有时候会把工作跟生活之间的情绪掺杂在里面，在处理公司事务时不能够客观的去看待解决。当意见不一致的时候，会导致整个公司的分崩离析。

老师、同学类型就是我们从老师和同学中去找寻创业伙伴，这个类型的比例比较大。如复星集团，携程都是以同学为基础，同学组合在一开始跟亲人、家属一样知根知底，也对同学的背景有一定的了解，在读书的阶段就会有一些磨合，对每位合伙同学的优势都非常清晰，所以在同学之间就比较容易形成创业的组合，而这样的组合在未来的发展过程中，大家都保持初心，会是一个很好的成功的基础。

很多创业是基于资源的整合。日常我们都会时常遇见朋友、客户的时候，说大家有哪块资源，本身就是供应链的上下游、在不同板块的商业合作伙伴，因为一个新的板块重新组合成为一个创业伙伴。这个比例也是比较多，基于共同的市场需求，将各自的优势的做结合，或者说将整个供应链的优势结合起来形成的。这个组合团队从某种意义上来说项目成功的概率会比前两者要高，本身是基于现成的组合，但失败的概率也会比较高。因为之间是纯粹的利益关系，利加利这种项目从商业的状态来

讲有一定的商业基础，但是他缺乏长期合作的基础，也就是说无论从信任感、情感、价值观等等各方面来说未必能经得起时间的考核。

如果要选择创业合作伙伴，组织自己的创业团队。首先要从亲人当中去发现有没有适合去一起创业的人，能力是否能够达到，如果条件符合，那么就以相应的机制进行就可以。同时我们可以在读书的过程中发现身边优秀的老师、同学，然后看看在未来能不能在某些板块上能否走到一起。当我们步入社会想要创业的时候，去找寻自己的创业团队时，可以从交易伙伴、客户身上，供应链上下游里面等去找寻，围绕着这三个类型，我们去找寻跟我们匹配的人群组建团队。

创业的第一步就是组建自己的创业团队，通过以上的分析，我们要明白创业团队和群体不是一个概念，在组建创业团队的过程中，一定要擦亮眼睛，不是什么人都可以加入到一个好的团队里，一定要全盘考虑，各取所长组建一支优良的创业团队，方可让初创企业走向成功。

参考文献

- [1] 尹小娟,史祎馨,张煌强.大学生创新思维与创业基础[M].陕西:西北工业大学出版社,2012.
- [2] 黄海燕,刘玉.大学生创新创业基础[M].辽宁:东北大学出版社,2018.
- [3] 陈志国.创新创业与生涯发展实务指导[M].上海:上海交通大学出版社,2016.
- [4] 蒋键.创业管理与实务[M].上海:上海交通大学出版社,2020.
- [5] 杨乐克.大学生生涯规划与自我管理[M].北京:北京理工大学出版社,2020.
- [6] 李成刚,刘卓,马玉,付立娟.大学生创新创业经营模拟实践教学[M].北京:中国纺织出版社,2018.
- [7] 吴亚梅.大学生创新创业基础教程[M].重庆:重庆大学出版社,2018.
- [8] 张雅伦,张丽丽.大学生创新创业基础教程[M].北京:北京理工大学出版社,2018.
- [9] 苏白茹.大学生创新创业基础[M].福建:厦门大学出版社,2019.

收稿日期: 2022年6月15日

出刊日期: 2022年7月25日

引用本文: 叶仲才, 探讨大学生在创业初期如何组建高效的创业团队[J], 科学发展研究, 2022, 2(2): 107-111

DOI: 10.12208/j.sdr.20220050

检索信息: RCCSE 权威核心学术期刊数据库、中国知网 (CNKI Scholar)、万方数据 (WANFANG DATA)、Google Scholar 等数据库收录期刊

版权声明: ©2022 作者与开放获取期刊研究中心 (OAJRC) 所有。本文章按照知识共享署名许可条款发表。<https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>



OPEN ACCESS